

2023年银行培训心得体会 银行内勤培训 心得体会总结(优秀8篇)

读书心得是我们与书籍进行心灵对话的方式，能够让我们更深入地探索自己的内心世界。以下是小编为大家整理的军训心得范文，希望能激发大家对写作的热情和创造力。

银行培训心得体会篇一

在银行，内勤人员是起到承上启下作用的重要一环。为了提高内勤人员的工作能力和服务质量，银行会定期进行内勤培训。我参加了最近一次的内勤培训，获益良多，特此总结体会，分享给大家。

首先，内勤培训让我更加了解了银行的整体运作。在培训中，我们学习了银行的业务流程和各项规章制度。通过实际操作和案例分析，我们深入了解了银行内勤的工作内容、工作流程和风险控制措施。这让我更加明确了自己的岗位职责和工作目标，也提高了我对银行行业的认知。

其次，内勤培训拓宽了我的专业知识。银行业务繁杂多样，每个环节都需要内勤人员掌握相关的知识和技能。在培训中，我们学习了包括存款、贷款、结算、国际结算等多个方面的银行业务。通过模拟操作和实际案例的讨论，我们逐渐掌握了相关业务的核心知识和操作技巧。这不仅提高了我们的工作效率，还增加了我们在岗位上的竞争力。

另外，内勤培训注重实践操作，提高了我们的动手能力。银行内勤工作中，很多操作都需要快速准确地完成。因此，内勤培训将理论知识与实际操作结合起来，让我们亲手实践，熟悉各项操作流程。通过模拟操作和实际演练，我们不断提高了自己的动手能力和工作效率。同时，培训中还注重培养我们的团队合作精神和沟通协作能力，使我们能够更好地与

同事合作，共同完成工作任务。

此外，内勤培训也帮助我们提高了风险防控意识。银行业务涉及大量的资金和客户信息，风险控制是我们内勤人员必备的能力。在培训中，我们学习了银行的风险管理制度和风险防控措施，并通过案例分析和实际操作，深入了解了如何应对风险，保护客户资金安全。这让我们在实际工作中能够做到高度警惕，及时发现和解决问题，保障银行业务的顺利进行。

总的来说，银行内勤培训对于内勤人员的成长和发展起到了积极的推动作用。通过培训，我们更加了解了银行的整体运作，拓宽了自己的专业知识，提高了动手能力和风险防控意识。我相信，这次内勤培训的收获将会对我的工作产生积极的影响，帮助我在银行的职业生涯中更好地发展。同时，我也将把这次培训中所学到的知识和经验与同事分享，共同提高我们团队的整体素质和工作水平。

银行培训心得体会篇二

银行柜员需要进行培训才能上岗、作为银行面广量大的人力资源群,对外代表着银行的形象,对内肩负着重要的业务经营责任,因而承受的压力可想而知,与消极情绪互为因果。下面是本站带来的银行柜员培训心得体会，希望对大家有帮助。

不知不觉单独上柜已有一个多月了，当初临柜的新鲜感已被工作带来的疲惫所替代。每天枯燥且略显机械化的工作，让我领略生活的不易。在这个与校园截然不同的环境里，充满了未知的机遇和挑战。xx支行的前辈们给我们这些新人提供了很大的帮助和有用的建议，让我们感受到了xx支行是一个团结、快乐的大家庭。

进银行之前，我简单地认为柜员只要不点错金额就可以了，

现在回想前一个月的经历，发现做好现金柜工作真得很难。不仅不能搞错金额，而且面对各别客户可能出现的刁难。，前辈们十几年如一日，兢兢业业地工作使我深受感动。

单独上柜让我学到不少临柜经验，我体会到，作为银行一线员工，关注细节的重要性。一个细节的变化，可能会有不一样的效果。

在业务处理细节方面。面对大量的系统指令，我还是略显机械化地使用。面对客户提出的多个要求，有时思路不够清晰，思维会有僵持。例如x月x日，客户拿存单来销户，加点钱新开了张存单，半小时后回来表示要减少金额。我一时间没考虑部提指令，而是采取之前的方法，销户再开张存单。这事造成不小的麻烦。让我明白不当的指令操作既浪费时间，又降低工作效率，还会造成不必要的风险事件。

在接待客户细节方面。经历培训和上岗实践，除了简单地做到了“四声服务”，基本能够在给客户办理业务之前，和客户交流，大致了解客户要求，但笑容还是很僵硬。柜台是银行面向客户的窗口，良好的精神面貌和一个友好的笑容，会带给客户一个好的心情。同时我注意到，对于同一样东西，客户所称呼的和我们所称呼的不一定相同，听懂客户的内容对我们新柜员是学习的内容之一。每天有大量不同的人来办理业务，记住老客户的名字，面容和经常办理的业务也是学习的内容，这会让客户感受自己是受关注的，进而提高了客户的忠诚度。

一个月说短并不短，学习的内容也挺充实的，也让我体会到业务知识欠缺的严重性。我还要不断学习他人的长处，寻找自身的不足。在工行这个大平台，实现自我价值，为工行奉献青春和热血。

不知不觉来建行天心支行营业部有1个多月了，从开始跟师父学习到自己独立坐柜，这个过程是短暂的，也是开心的。在

这个大集体中，同事们都很照顾我，很关心我，让我忘记了工作的辛苦。

正式坐柜的这大半个月里，我有很多体会。第一次的独立临柜，我就像是刚开始走路的孩子，战战兢兢，又期待，但又害怕。独立办理业务的第一天，我所记得的代码全都消失在我的脑海里，看着外面坐的客户，心里特别的着急，幸好和同事和主管的帮助下才顺利的完成。于是每天晚上下班回家我都会将当天接触的新业务的流程好好的梳理，慢慢的我也回想起我在学习时的感觉，业务也不断的熟悉。刚开始我也会出现一些小的错误，在主管的指导下，我认识到，一个小小的错误会给客户带来很大的麻烦，给我们行里带来很大的损失，做事的时候小心点，谨慎点，不仅仅是对自己负责，更重要的是对客户负责。良好的风险防范意识对我们是很重要的，离柜要记得锁屏和锁箱，对大额的支付时认真审核身份证等，有高度的认识，才能在工作中时刻保持谨慎，减少工作中差错给自己和别人带来的麻烦。

除了谨慎的意识，工作中的步骤也是很重要的，存钱先收钱再做账，取钱先做帐再付钱等，细心细致，坚持原则，才不会出错。因为我们柜员最直接面对的是客户，我们是银行的窗口，因此我们任何的言行举止都代表了建行的形象，面对形形色色的客户，具备耐心和良好的心态是很重要的，碰到客户的询问，我们耐心的为他们一一解答，碰到客户的抱怨，我们保持微笑，认真做好解释工作，让客户满意。

上班以来，最大的感受是做事要有步骤，用心去做，才不会错账，客户至上，注重细节，认真记住柜员守则，才能做到零差错、零误差。

今年尼尔森监督标准的提高，使我们在服务上有了新的要求和挑战。我在实际工作中不断以新的标准要求自己和提升自己，更好的为客户服务，做到真正的真诚微笑服务。

面对工作中出现的新问题，我开始寻找问题的所在，尼尔森新的标准，新的要求，刚刚开始感觉不是很适应，得分不是很高，可是要求提高了得分就应该低了吗，不适应是理由吗，不是——这些都是借口，想给自己一个台阶下，真正的服务不会因为这些问题而产生影响，要从根本找原因，首先，在工作中要从思想上重视坚持不懈、持之以恒的学习服务标准和服务态度；其次，要实现优质服务工作的常态化和规范化，必须加强教育和强化培训自身的理论和实际操作能力。

面对问题我开始改变，在办理业务的时候努力按照标准来要求自己，是自己形成习惯，在工作中尽量“多说一句话”，做到“四有声”，在办理业务时多与客户交流，从中发现客户的需求，做到“来有迎声、问有答声、唱收唱付、去有送声”。在服务的时候站在客户的角度，遇到问题的时候想办法解决问题而不是推卸责任，事情都没有大和小之分，只要是客户反映的问题就是我们该解决的。我每天至少要接待100位客户，我可能做不到让每个客户对我的各个方面都满意但我会尽量做到让每个客户对我为他的服务感到满意，对于那些因种种原因而有抱怨的客户，通过沟通，积极为他们解决困难，直至他们一个满意的答复。

银行培训心得体会篇三

参加xx银行xx年支行副行长领导力提升培训班银行营销管理课程的学习，我了解到作为一名支行副行长首先要知道自己在服务管理与营销管理中的角色、职责和怎样为客户提供优质的服务等。在服务管理中要按总行制定服务流程、标准和规范对员工的服务情况不但要进行定期的检查评估、面谈、沟通，而且要把评估情况进行反馈；对客户的需求要快速反应，及时组织资源满足客户需求；掌握客户对服务的评价和反馈，对客户意见要及时进行回复；妥善处理客户投诉，确保客户满意，及时发现服务中存在的问题，想办法进行改善和处理。

在营销管理中首先要制定支行营销的目标、计划和流程，然后将营销目标分解到每位员工，对营销目标进行追踪、辅导，推动营销工作的顺利进行，最后对营销目标执行情况进行评估和反馈。其次应从行容行貌、物品摆放、设施配备、言行举止、服务礼仪到服务细节等加以规范。

按照“岗位、业务、流程、设备”“四整合”的业务改造模式，最大限度地提高柜面员工的工作时效，提升柜面服务效率，减少客户等待时间；与此同时加强对部室的服务管理，进一步落实中台、后台为前台服务的具体措施，提高中台、后台为前台服务水平，提升全行整体服务能力。

将服务工作纳入到支行中心工作，建立领导为员工、中台后台为前台、前台为客户服务的管理机制，实行首问负责制和服务问责制，保证服务客户快速高效；树立“投诉有责”观念，有投诉必处理，有责任必处罚，建立服务考评激励机制，增加服务工作在绩效考评中的权重，奖勤罚懒、奖优罚劣，营造文明服务的浓厚氛围，激发员工服务激情，以点带面打造样板支行。

营销是一门现代经济运行的先行科学。我们从事银行工作的人员要认清社会形势，不能像以前一样等客上门，而要走出去，了解客户的需求，并把客户的需求作为一种工作目标去努力实现。服务是一种感觉，要想为客户提供优质的服务让客户满意，要对客户显示积极的态度，注意说话的语气，保持精神饱满，给客户一个最佳的职业形象。其实要识别客户的需求；然后要尽力满足客户的需求，主动为客户介绍业务信息，与客户建立联系，因为发展一个新客户的平均成本是留住一个老客户的6倍。总之就是实时把握客户需求，实现共同利益的最大提高。

银行培训心得体会篇四

前期，在我社领导的关怀下，我社各分社员工等一行到上海

进行了为期一星期的培训学习。在国际化发达城市里，面对一个具有高效决策的金融体制、多体制银行业激烈竞争的城市，感触甚多。根据结合我的现状的实际情况，我个人有几点认识提出：

1、具备现代营销的新观念

在未来不久的金融业不再是传统的存、贷银行业务，也不再是具体的业务经营问题，而是如何提高全市场竞争能力为中心的发展战略和方向问题，了解金融市场主流趋势。新时期的金融消费者，已经不仅仅从存贷款和结算的常规服务要求选择银行，而是更加注重选择有助于创造自身价值的银行服务，选择有发展开拓具有自身特色的多元化银行产品的银行业务（包括中间业务、贷款产品）。因此，客户金融需求的范围和层次越发广泛，个性色彩越发浓厚，市场需求多样化要求银行必须以客户需求为导向，提供全方位多层次的产品和服务。

2、学习能力决定工作能力

在上海学习到许多新观念，虽说目前完全照搬不符合我州现行的金融管理体制，但自我必需明白如今在世界发达城市盛行的金融趋势，掌握新理念知识，活学巧用，取可取之处。从事金融这行业，体会最深的是在这个圈里越往前走，越是感到自身所学的知识太平泛。正所谓“学无止境”，针对不同岗位，努力从多方面学习掌握各种业务知识和技能；面对新形势的要求，不断拓展金融知识新领域，以适应新形势发展的需要。认真学习各种知识，不断提高业务技能，增强自身综合能力的培养。思想新、学历高，业务能力才能不断的提高。要具有知识化、专业化、素质高等优势，树立业务经营上的良好态度，以及拓展业务的能力，才能在一个全新的岗位上胜任。

总之，在城市信用社筹建城市商业银行这一机遇与挑战同时

并存的时刻，只有努力提高了自我素质，提高了工作效率，才能体现商业银行的快捷、灵活、妥当的服务作风；只有在学习中做到刻苦钻研，持之以恒，才能为适应商业银行工作打下坚实的基础。

以上是我的银行业务培训总结，不妥之处请指教，谢谢！

银行培训心得体会篇五

为期二十多天的岗前培训就要落下帷幕，这是让人难以忘怀二十一天，紧张而又充实，刺激而又耐人寻味。在这些日子里，我们从校园走入工行的企业氛围，开始了自己的职场生活。这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分展现青年员工的精神风貌，提升工行的整体形象，在工作中发挥更大的作用。

在培训的日子里，我们主要接受了几个方面的职前培训，内容包括银行的服务规范理念、安全防范，个人金融业务、国际业务，银行卡、电子银行、和银行运行管理业务知识；以及大量的模拟柜面操作训练。内容和形式都很丰富多样，包括讲座，实践，和模拟银行操作等各个方面。受益颇深，为以后更好的工作打下了一个好的开端和基础。

作为刚走出校门的我来说，银行业务还有很大一部分的盲点和欠缺，而业务培训对于提高我的业务素质是很有帮助的。业务培训主要包括储蓄员工业务，会计业务和基本技能训练几项内容。

储蓄对于银行的发展很重要，储蓄业务自然也是我们培训的第一项业务内容，主要讲了储蓄的规章制度，业务基本知识，岗位设置及工作流程等，还包括一些操作技巧和流程，内容很多很细；其次是会计业务的讲授，重点关于定、活期一本通

业务、存单业务、营业前准备和日间日中轧帐业务、单位存款业务、结算业务及电子银行和银行卡的有关业务，讲的非常详细，具体的操作我们也在模拟银行中大量练习，我们还应在以后的工作中加强学习，稳固强化业务知识；还有关于两大技能的练习，点钞及传票录入，单一的工作非常容易烦，但只能一遍又一遍的刻苦练习才能提高。培训结束时的考核是个提高质量的好办法，为了取得好的成绩，我们都充满激情的努力练习，为以后的业务熟练打下了坚实的基础。

业务培训是我们以后工作的钥匙，是干好其它工作的前提和基础，而且这项培训还必须在以后的实践中不断学习和充实，才能跟得上工行的业务需求。

培训内容在我以后的工作中会有更好的应用和发展，学以致用，用才是目的，培训这种手段正是为了用这个目的。培训中渗入了以后工作的方方面面，从理论到实践都有所体现，秉承这些东西，培训的功夫才算没有白费。

在培训中，老师们还给我们渗透了法制安全的知识，遵纪守法的意思在金融企业的表现是很明了的，所以我们接受有关工行法纪方面的培训。主讲师主要向大家通报了有关金融业犯罪的相关信息，讲了刚入职应注意的一些问题，尤其强调了银行工作人员易犯罪的预防；法律知识讲座是关于银行业所用法律知识的浓缩和提炼，其中让大家对于民法及经济法等相关知识极为重视一下，另外还针对信贷及风险控制等方面所有法律知识以案例方式向大家重点介绍。

法纪方面的培训是我步入工行接受的非常重要内容，用预防针还形容非常的贴切和形象。法纪培训让我明白了在金融待业从事工作的基本注意事项，对于以后的工作及个人前途都十分有意义。

这次培训是对我们新入行员工的重视和期望，省分行投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行业务知识的

讲解和礼仪指导，同时又请到了几个地市分行多位经验丰富的领导以及优秀员工为我们介绍基础知识和工作经验，让我们受益匪浅。短短的二十天，把我们凝聚在一起，了解了银行的基本情况，融入了工商银行这个大集体中。培训对我的教育会永远指导我的职场生涯。

短暂的培训快结束了，我们就要回到不同地区的岗位上开始工作，这期间大家培养了深厚的感情，共同的经历会是我们一生的财富。在工商银行培训学校这样优秀的平台上会培养出更多的优秀团队，而我们则会成为更加出色的工行职员。千里之行，始于足下。我们会在今后的工作中踏实勤恳，把学到的知识运用到工作中，做一个有责任心，充满自信的工行新人！

看了银行业务培训心得体会的读者还看了：

银行培训心得体会篇六

了解了一个构架。两周的培训内容可谓是丰富多彩，不仅详细介绍了农业银行的历史沿革、市场定位、发展战略、企业文化、业务构成，同时还让我们学习到了一些做人做事的道理。培训的内容涵盖了农业银行各个层面上需要新员工掌握的知识，对员工准确定位、确定目标起到了很好的作用。

农业银行是我梦寐以求并努力融入其中的工作单位，对于整个企业构架的了解让我能够在正式开始工作前了解各个部门之间的协调合作，让我清楚地知道自己的部门在整个企业运行流程中所处的位置如何，为企业作出的贡献都有哪些，工作中会和其他部门有交集部分都在哪里，以及如何更好地根据各个部门不同类型的需求恰当地调整工作重点，更好地促进各部门协调处理问题。对于农业银行整体的了解也让自己的职业发展道路更加明晰，自己所处的部门根据企业整体的需要要求员工满足什么素质，获得什么知识一目了然，为我工作后的继续学习指明了道路。

获得了一段经历。青山绿水下防化学院培训的日子是非常辛苦的，然而却是我人生中的一段宝贵经历。每天听哨起床，迅速洗漱整理内务，排着整齐的队列去食堂吃饭，按照班级整齐坐好上课，烈日下汗流浹背的训练，在以后的日子也许再也不会再有。这样的生活看似单调，但也正是这样简单的生活让我们忘记了繁杂的世界，让我们明白军歌嘹亮步伐整齐，一切行动听指挥的战斗力和战斗力。对于职场的新人来说，磨掉身上的棱角，让自己更融入一个集体中，听从领导指挥发挥集体的能量，也许是军营的经历最想让我们学会的东西。

培养了一种精神。之所以培训选在防化学院，是因为防化学院的培训最严格、最认真，而这种环境下最容易培养的是学员的拼搏精神。

还记得教官每天都会查内务，刚开始的两天全班四个宿舍只有我们宿舍没被表扬，可是实际上每天早上大家都很用心地在整理内务，每个人心中都憋着一股劲。宿舍内部也在自查问题出在哪里，后来发现唯一的可能就是我们的床单还不够平整。为了不给班级拖后腿，我们去其他寝室学习，并且学到了用衣撑刮床单整理床铺的小秘诀。从此之后每天的内务检查，我们班的四个宿舍全都“遭到”表扬。

集体荣誉感促使我们形成了一种拼搏向上、百折不挠、团结合作的精神。这种精神体现在我们每一次走在防化学院校园里的队列上，体现在军体拳表演每一个动作的执行上，体现在素质拓展群策群力的策划上。队列是小事、汇演是小事，拓展也是小事，然而每一件小事我们都力争做好，不仅仅是完成更要有所创新，因为我知道，工作的事情没有小事。在严格的环境下积聚培养起来的精神会伴随着我们今后的工作，遇到问题不退缩，努力拼搏得结果。

种下了一颗希望。两周的培训转瞬即逝，我们即将奔赴农行分支机构开始一线的实践。培训让我们更加了解农业银行，知道农行“建设城乡一体化的全能型国际金融企业”的伟大

愿景，“诚信立业，稳健行远”的核心价值观和“面向三农，服务城乡，回报股东，成就员工”的光荣使命。我们的加入是在农行刚刚完成全球最大ipo[]实现a+h股同时上市的伟大历史契机之际，农行的未来发展必将在蓝海发展战略指导下平稳前行。

两周的汗水，对于一生的磨难，也许是微不足道的；两周的时间，对于一生的经历，也许是短短的一瞬。然而这两周时间却在我心中打下了深刻的烙印，它是我从学生到职场人转变的开始，它是指导我未来实践的开始，也是督促我追求用心办事、用情做事、精细行事的开始。两周的培训让我对农业银行有了更深入的了解，也培养了我发自内心的企业认同感和自豪感。我愿祝福并竭尽自己一起努力的希望能够伴随农业银行大行德广，扬帆远航。

一、法纪培训

法治和纪委的意思在金融企业的表现是很明了的，所以我们首先接受的就是有关商行法纪方面的培训。其中有人力资源部相关领导的讲座，纪委书记关于金融纪委的讲座以及一次法律知识的讲解。

人力资源部的领导主要介绍了我行的工资制度，福利待遇，奖惩措施等，明确大家在薪酬等方面的疑问；纪委书记主要向大家通报了有关金融业犯罪的相关信息，讲了刚入职场应注意的一些问题，尤其强调了银行工作人员易犯罪的预防；法律知识讲座是关于银行业所用法律知识的浓缩和提炼，其中让大家对于民法及经济法等相关法律极为重视一下，另外还针对信贷及风险控制等方面所有法律知识以案例方式向大家重点介绍。

法纪方面的培训是我步入商行接受的第一项内容，用预防针还形容非常的贴切和形象。法纪培训让我明白了在金融待业从事工作的基本注意事项，对于以后的工作及个人前途都十

分有意义。

二、业务培训

作为刚走出校门的我来说，银行业务还有很大一部分的盲点和欠缺，而业务培训对于提高我的业务素质是很有帮助的。业务培训主要包括储蓄员工业务，会计业务和基本技能训练几项内容。

储蓄对于银行的发展很重要，储蓄业务自然也是我们培训的第一项业务内容，主要讲了储蓄的规章制度，业务基本知识，岗位设置及工作流程等，还包括一些操作技巧和流程，内容很细很杂；其次是会计业务的讲授，重点关于储蓄存款业务、支付结算业务、贷款贴现业务、现金出纳业务、联行清算业务及所有者权益各方面的会计核算，讲的比较概括，具体的操作看来在以后的工作中加强学习；最后是关于三大技能的练习，点钞、汉字录入以及传票录入，单一的工作非常容易烦，但只能一遍又一遍的刻苦练习才能提高。

业务培训是我们以后工作的钥匙，是干好其它工作的前提和基础，而且这项培训还必须在以后的实践中不断学习和充实，才能跟得上商行的业务需求。

三、理念培训

理念培训主要是针对我们自身以后生涯发展的培训，基本是要大家建立一种成功的理念。这其中包括职场生涯设计，成功一讲求方法以及服务礼仪理念三大部分讲座，主要通过视频录像来学习。

职场生涯设计内容很多，要点包括自身的理想和实现理想的规划，如何规划及企业对于职工发展的规划等；成功一定有方法的讲座对于我们遇到的困境，如何应对困境，摆脱困境作了分析，重点讲述了树立成功有方法的理念，杜绝蛮干的方

式等等;服务礼仪为两次，一次是金融业服务礼仪，主要对于银行人员的服务礼仪操作及注意事项进行了说明，第二次是关于商务礼仪，老师风趣幽默，用很多案例向我们展示了商务礼仪的规则。

成功的理念在培训中被分化为设计，方法和操作三个方面来进行，对于渐进的树立职场成功理念以及个人的发展是非常必要的。设计是我们首先要做好的，方法和机会应当在以后的工作和学习中领悟和把握，而操作是我们必须人微言轻要求自己行动的尺寸，这样的理念才是真正的成功理念。

四、拓展训练

应该说，拓展训练是我们培训的附赠品，但对于我们却是重要的。拓展训练包括两个方面，一个是拓展训练本身，另一个就是实践参观。

拓展训练是异地举行的，进行了一天半时间，通过各种培训项目，使我们总结了许多有用的东西，大家挑战自我，团结一致，圆满完成了各项任务;实践参观就是具体参观了凌云支行，上海路支行和城建支行的工作，看看别人是如何工作和发展的，以便应用到自己以后的实践工作当中去。

拓展训练实际是对于我们自身的一项完善和发展，实践参观也对我们的感性认识有所提升，这是一个实践的培训环节，是理论与实践的结合。

五、前景培训

前景培训不单单是对个人职业前景的规划，更主要的是银行业的发展前景，锦州市商业银行的发展前景的认知。讲座的主角是总行的行长，为我们描述了一个发展的蓝图。

讲座分为三大部分，首先是当前银行业的发展，主要通过国

有独资银行，股份制商业银行，政策性银行，外国银行的分析，使我们对于当前银行业的发展有了更深一步的了解；其次讲了商行当前遇到的困境，从资本金、发展窘和与国内外银行竞争几个方面加以分析；最后针对以展的总是讲了如何发展商业银行的方法，提出上市、跨地区发展的一些战略目标。

行长的分析虽然很宏观，但去与我们每个人的前途密不可分，商行的发展是我们发展的前提，商行有好的发展，大的发展，那我们的发展前景才会更好，发展的空间才会更大。

培训工作这周就完了，培训的所有内容都已经归为我们以后工作的储备了。当然，培训完了，但以后的工作当中我们还要接受再培训，接受实践的培训。

培训工作的五个方面在我以后的工作中会有更好的应用和发展，学以致用，用才是目的，培训这种手段正是为了用这个目的。培训工作渗入了以后工作的方方面面，从理论到实践都有所体现，秉承这些东西，培训的功夫才算没有白费。

培训工作总结是对一月以来参加工作后的总体概括，希望以后自己的发展会如总结所提，培训对自己的教育会永远指导自己的职场生涯。

银行培训心得体会篇七

一、实习单位简介：

1.1关于上海农商银行

至2011年4月底，全行注册资本为50亿元人民币，营业网点近350家，员工总数超过5000人。截至2011年年末，上海农商银行总资产约2800亿元，各项存款余额已超2200亿元。至2009年底，各项贷款余额1186.15亿元，实现拨备前利润28.05亿元。

据英国《银行家》杂志统计，按一级资本排序，在2011年度全球1000家大银行中，上海农商银行排名第235名；在国内所有入围银行中，排名第19名。

上海农商银行以“建设成为公司治理完善、机构布局合理、业务功能齐全，资本充足、管理精细、风险可控、业绩优良的区域性便民银行”为战略目标，坚持以“三农”、中小企业和社区居民作为主要客户群体，发挥特色优势，调结构促发展，防风险严管理，抓服务树形象，强基础推改革，全面提高经营管理水平和市场竞争力，努力把自身建设成为一家服务大众、贴心周到的便民银行。

1.2 服务社区居民，践行“便捷服务心体验”

上海农商银行致力于向社区居民提供便捷、便利、贴身、贴心的金融服务。推出的金融便利店是一种创新的金融服务网点，它把自助机具与人工服务相结合，功能涵盖了四位一体的自助银行、个贷服务中心、个人理财中心和业务营销中心。如今，金融便利店附近的社区居民除可24小时享受自助服务外，还可在下班后获得错时、延时金融服务。

上海农商银行推出的“鑫意理财”系列理财产品，至今保持了“各类各期产品收益实现率100%、客户投诉率为零”的记录，并在全中国“金贝奖2008年度金融理财产品评选”中荣获了“银行理财——年度银行理财成长奖”。根据西南财经大学信托与理财研究所的统计报告：截至2009年12月，上海农商银行理财综合能力排名从2008年4月的第33位上升了10位，跃居第23位的水平。

“二手房买卖直通车”业务是上海农商银行大力探索个人住房贷款经营模式的创新之举，它保证了可靠的房屋来源，安全的资金交易，合法便捷的手续，提供省钱、省时、省力的房屋买卖服务平台。

近期，随着中心城区静安支行、卢湾支行的相继开业，上海农商银行加快了调整网点布局、完善服务网络的步伐，这是对全行“做强郊区、拓展城区、立足上海、辐射周边”市场定位的有力推进和全面实施，也是进一步配合各区域社会和经济发展规划，为客户提供更为完善、便利的服务网络的重要举措。

1.3 上海农商银行的业务

商业银行业务是上海农商银行的传统主营业务，包括公司金融业务、个人金融业务及金融市场业务。

1) 公司金融业务

公司金融业务为上海农商银行业务利润的主要来源。包括存款业务、贷款业务、

金融机构业务、国际结算及贸易融资业务、其他公司金融业务。

2) 产品服务创新

上海农商银行配合公司客户最新业务需求，组合和创新公司金融产品；加大与金融同业的产品合作，积极开展同业间公司信贷资产的转让业务；推出融易达（基于应收账款的融资服务）、通易达（应收账款质押开证）、融信达（基于投保出口信用险的应收账款的融资服务）和融货达（货物质押融资）等产品，进一步丰富了“达”系列贸易融资产品种类。

3) 个人金融业务

个人金融业务为上海农商银行战略发展重点之一。包括储蓄存款业务、个人贷款业务、个人中间业务、“中银理财”服务、私人银行业务、银行卡业务、渠道建设。

4) 产品服务创新

依托全球服务网络和多元化服务平台，上海农商银行为客户提供全方位金融服务，不断创新推出本外币理财新产品。继续推动海外财富管理专柜业务，为客户跨境资产配置提供了便利。

5) 金融市场业务

上海农商银行金融市场业务主要包括：本外币金融工具的自营交易与代客业务、本外币各类证券或指数投资业务、债务资本市场业务、代客理财和资产管理业务、金融代理及托管业务等。上海农商银行主要通过在北京、上海、香港、伦敦及纽约设立的五个交易中心经营资金业务。

6) 产品服务创新

新产品的设计与报价能力是上海农商银行金融市场业务主要竞争优势之一。上海农商银行始终秉持以客户需求为导向的创新理念，凭借在外汇业务方面的丰富经验及战略投资者的专业知识，致力于通过开发创新及度身订造的资金产品及服务吸引客户。

二、实习目的：

(一) 了解认识金融行业尤其是银行业的各种知识, 丰富知识水平。

(二) 锻炼自己的工作实践能力, 提高自身的人际交往能力与吃苦耐劳的精神, 培养岗位适应性。

(三) 增加社会阅历, 拓展人脉资源, 完成实习规划。

(四) 实习期间保持与单位领导员工的良好关系, 通过自身实

习表现给用人单位留下良好印象，争取校招绿色通道或者单位留用意向。

三、实习岗位及工作内容：

实习岗位：

个人金融部银行卡助理营业部大堂经理助理

工作内容：

个人金融部银行卡助理：

- 1、通过学习部门信用卡业务相关知识，掌握有关办公操作流程，了解部门对公和对私业务的具体操作，引导客户办理具体业务。
- 2、整理归档客户信用卡档案，实现客户资料的_，协助部门完成客户个人及企业贷款的办理及贷后的跟踪核查和不良贷款催收工作。
- 3、协助完成部门全辖员工的绩效考核报告及数据录入工作。
- 4、协助部门完成月度工作报告，进行相关表格数据的格式调整，在部门工作繁杂时负责部门业务通讯的转接工作。

营业部大堂经理助理：

- 1、学习银行前台的各项工作以及银行的各项理财产品、担保贷款业务、银行卡、信用卡的各种详细情况，协助大堂经理处理银行各项日常工作。必要时协助柜台和理财经理处理银行客户数据与对客户进行及时回访。由于是男性职员，同时也担当银行的日常安保工作，当然只限于维持大堂秩序。
- 2、协助大堂经理处理银行大堂事宜，如引导客户，为客户介

绍理财产品，解决客户与银行有关的问题。参与银行厅堂销售的各项布置与客户营销。

3、协助柜台工作，指引客户填写各种表格回单，帮助柜台疏导客户。进行银行高端产品对vip客户的针对性推广等。

4、协助理财经理处理银行客户数据，主要完成客户购买理财产品或者办理各种功能性银行卡后的数据录入和数据分类工作。

5、客户回访工作，主要在客户购买理财产品成功之后电话告知客户做一个继续追踪，以及在理财产品推出之前协助告知一些重要客户，或者给陌生客户做电话拜访工作，宣传理财产品等。

四、具体实习内容：

学习相应理论基础知识及银行相关各种文件，学习了柜面操作基本知识以及人民银行下发的各种文件。大堂经理助理是连接客户、柜面人员、客户经理的纽带，因此首先就得学习柜面的相关知识，才能更好的解答客户问题，引导客户办理相关业务，维持大堂秩序，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率。柜面相关知识主要有五大部分：对公业务，对私业务，联行业务，授信业务，公共业务。其中具体包括对凭证及相关传票、操作流程、交易代码的学习。在学习的过程中，要非常用心，因为这些知识点既散又细，而且对于一位银行服务人员特别是柜员来说，任何一点细小的规定如果操作失误就可能酿成不可估量的后果。同时还要学习人民银行下达的相关文件，结合商业银行的内部规定变动了解银行改革的方向和动态。只有全面了解了这些文件规定，才能树立更强的服务意识和竞争意识，以优质的服务让顾客满意，以强劲的竞争力为银行争取更大的生存空间。

学习大堂营销技巧及解答客户咨询。在大堂工作要特别注重

礼仪，礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则，成天与客户打交道的经理，代表着企业的形象与信誉，所以一切都要谨小慎微。要做好大堂经理助理的工作就必须做到以下几个方面：干练，稳重，自信，亲和。对顾客的需求要能够迅速作出反应，对大堂里出现的不同问题要能够表现出遇事不慌的心态，机智的处理并解决出现的状况，作为一个大堂经理要能够以低姿态友善地与客户沟通、交流，但也不能唯唯诺诺，在任何时刻我们都应该对自己充满信心。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；当客户不满时，我们及时安抚。随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户的信赖。让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。营业中的礼仪主要有四大内容：(1)解答客户问题。(2)营业中分流客户。(3)维护大堂秩序。(4)适当理财产品的营销。所以，作为一名大堂经理要有丰富的知识，随机应变的能力，以及善于营销的口才。

五、实习心得与体会：

经过这次毕业实习，使作为新入社会大学生的我更加深刻地认识了社会，熟悉了工作岗位和工作要求，端正了工作态度。与此同时，在两个多月的工作相处中，与同事们培养了深刻地友谊，拓展了人脉，培养了礼仪，从而拓展了作为商科学生的商业素养，为以后的工作打下了坚实的基础。

通过这次实习，与实习相伴的是对银行业务的深入理解和对银行具体工作认知的改观，更加深刻地认识到银行工作的细致和严谨，也理解了银行对客户银行卡收取年费的合理之处。考虑对银行资源的高效利用，银行对其收取年费，避免了客户办理多张银行卡对银行资源的不合理占用，从而避免了银行卡档案的冗杂，减轻了银行卡档案和管理的操作难度，与此同时，促使客户合理利用手上有限的银行卡，提高安全意识，也减少了针对银行卡骗贷及核呆等贷后工作的工作量，

维护金融安全。

在实习的过程中也伴随着对银行业务团队的认识和尊重，正是因为中行高素质的员工团队，通力合作，共同为部门成就而不断努力，才铸就了一个团结、负责的大企业的形象。

通过这次实习，我更加清晰的认识到银行已经由原来的专业银行向全能型商业银行的转变，银行已经由原来的货币银行转变为现在的万能银行。现代商业银行除了经营传统的存贷业务之外，同时还经营基金、保险等金融业务以及贵金属工艺品等保值增值类产品，分散经营风险，减少主营业务所造成的风险，而且积极拓展银行的中间业务，提高中收，有利于增强银行的灵活性，扩大赢利点。银行作为特殊的企业，有着特殊的监管机制，在经营过程中必须兼顾盈利性、流动性与安全性的“三性”原则。盈利性是目的，安全性是根本，而流动性是前提条件。商业银行在经营过程中必须统筹考虑三者关系，综合权衡利弊，不能偏废其一。在保持安全性、流动性的前提下，实现盈利的化。而现在能够积极拓展银行的中间业务，对于银行自身发展而言，无疑将会极大的增加银行的业务范围与经营能力，整体促进银行良性发展。尤其作为一名管理类专业的学生，看到中行历经百年，在外汇，贵金属工艺品等方面领军其他银行的时候，心里对以后的工作也是充满期待的。但同时也发现自己在口语方面的不足。

作为一名刚毕业的大学生，尽快实现角色的转变，是一个大学毕业生刚步入社会时所面临的首要任务。对于刚毕业的大学生来说，一开始就做一番伟大的事业并不现实，而是必须从最细小的工作中做起，甚至还要一遍遍的重复那些“细小”。这不仅要我们从行动上改变，更要先从心理上、思想上接受并改变，要充分认识到伟大都是从平凡累积起来的。正如书中所说，成功是一种努力的累积。平凡的人乃是一种无过高期望但又极认真生活的一种人。首先态度是乐观的，将人生视为一种在不断奋斗中的历练，经得起人生的大起大落，能够以宽容的胸怀善待一切。总是将复杂的事简单做，

简单的事重复做，重复的事快乐做，快乐的事用心做。要是想变得伟大，其实不一定要成就辉煌的功业，因为构成伟大的决定性因素，恰恰在做得比平凡者更平凡而已。认清了这些以后，角色转变也就不再是问题。通过这次的实习，我对银行工作有了详尽而深刻的了解，也是对未来参加工作的试炼。是大学生涯中甚至是人生中很重要的一部分积累和经验，这在我以后的学习和生活中都会发挥着很重要的作用。而这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会的一个平台，为我今后踏入社会奠定了良好的基础。

银行培训心得体会篇八

7月25日，护理部举办了为期两天的实习生岗前培训，来自滨州职业学院的45名护理实习生参加了培训。

岗前培训是护理实习生进入实习岗位前的必修课，既是巩固加强理论知识的过程，也是将理论知识转化为实际工作能力的过程。

本次培训内容包括实习护士职责、护理相关法律法规、护士职业道德、护士的职业损伤与防护、护士职业礼仪与行为规范、护理工作核心制度、护理文书书写规范、院感知识、消防培训、实习学生安全防范等。通过培训，旨在引导实习学生端正态度，以良好的状态和饱满的热情迅速投入到实习岗位工作中。

培训中，护理部主任房永叶重点讲解了护士职业素养，副主任王明英重点强调了实习期间注意事项及安全问题，并请感染管理科、总务科分别就医院感染知识及消防安全知识进行了培训。为了能让同学们怀着一颗感恩的心走进临床，护理部专门对实习生集中培训了手语《感恩的心》并观看了励志电影《南丁格尔》。最后，护理部组织全体实习生举行了庄严的上岗宣誓仪式。

通过此次系统的培训，实习生对医院概况、规章制度、实习要求加深了了解，增强了对护理工作的认识和兴趣，加快了由学生到护士的转变，为我院提高护理教学质量打下了坚实的基础。

更多